

冬服市场线下抢先启动

羽绒服最高不超千元 皮草价比去年降15%

价格

羽绒服 今冬价格千元徘徊

11月10日,记者走访了新街口的几家商场发现,与商场内其他的服饰柜台相比,羽绒服柜台显得规模不足,也许是目前还未能充分感受寒冬的气氛,一家商场内甚至都未见到羽绒服卖场。另一家商场的羽绒服卖场因装修,只有两家品牌在销售,主流产品也是轻薄型羽绒服,价格都在500元以下。售货员告诉记者,等下周卖场装修好,大约有十几个品牌的羽绒服会同时开卖,新款和厚款也会同时到货,预计新款价格不会低于千元。

在号称“南京羽绒第一家”的太平商场,记者看到在柜台上占据主流的仍以轻薄型秋季羽绒服为主。某品牌同一款轻薄型羽绒服的价格,在太平商场的线下售价居然比网上的半价还要便宜几十元。一位资深品牌促销员告诉记者,“今年上架的新款价格也不高,有的还没去年高,大约都在千元左右。”

记者了解到,今年的厚款羽绒服还没有上架,到本周六“太平羽博会”开幕时差不多能全面进场。目前厚款的羽绒服多数是去年的老款,无论是男款还是女款,五六百元就能买到。

太平商场相关负责人告诉记者,各大品牌的深冬系列羽绒服正在陆续上架,波司登全国最大的羽绒服旗舰店也全新开张。本周五开幕的太平羽博会正在蓄势待发,与波司登、雅鹿、鸭鸭等众多国内知名品牌羽绒服厂家的合作,使得货源、品种第一保证太平、价格促销力度第一倾向太平,这些战略保证了太平商场的羽绒服以品种丰富价格亲民在市场中取胜。目前太平羽绒服年销售已达1.2亿元。

“去年是暖冬,对国内羽绒服行业来说就是寒冬。虽然经历了去年和前年销售市场的连续低迷,今年波司登羽绒服的价格不会上涨,甚至会适度下调。”江苏波司登营销有限公司总经理张伟刚告诉记者,波司登今年的主推款羽绒服比去年下调了30%,全国统一吊牌价为599元。今年的面料主打科技牌,除了要符合国际时尚是标准,还要在蓄热升温上大做文章。据悉,新面料还运用了羊羔毛加毛呢、牛津布等。此外,防辐射功能、防水防油防污的科技三防性面料、蓄热功能性面料等也在今年首次上市推广。张伟刚表示,虽然科技含量在提高,但是价格并没有上调,反而比去年作了一定幅度的下调。据了解,为了迎合消费市场,羽绒服生产厂家还推出了价位更加低廉的99元-299元的新型羽绒服。

皮草 价格比去年略降

宋佳伟在位于新街口的海宁皮草城经营皮草服饰已经7个年头了。与在南京做皮草的很多经销商每年转战不同的批发市场不一样的是,他一直牢牢地守着新街口,稳稳地经营着位于中山东路这个1000多平方米的卖场,年销量达到1万多件。

“今年的皮草成品服装的价格比去年略有下降,降幅大约在15%,这与国际皮草拍卖价格有关。”宋佳伟解释说,今年四五月份,是皮草原料的拍卖价格最低的时候,到9月份才

11月7日是24节气的立冬,南京城虽然还没有进入气象意义上的冬季,但是羽绒与皮草服装市场却逐渐开始升温。记者走访今年南京的羽绒和皮草市场,发现繁华的新街口周边多家商场的羽绒服卖场区域日益萎缩,“南京羽绒第一家”的太平商场则销售势头更加凶猛,正在为盛大的羽博会蓄势待发。皮草服装市场的销售依然波澜不惊。今年作为冬季服装市场的“两朵金花”,其价格都是稳中略降。

现代快报记者 吕珂

回涨,成品毛皮类服装也因此成本下降,但是单皮类服装成品价格变化不大,与去年差不多。总体来讲,2000元-4000元中档价位的服饰一直是销售的主流产品,并且销售量一直很稳定,南京本地人来光顾的占绝大多数。宋佳伟告诉记者,近两年来的政府相关禁令,也对他的销售没有造成影响,因为与新街口周边商场内的皮草服装相比,他的价格算是具有相当优势的了,“毕竟老百姓的生活水平在不断提高,物质条件越来越好,对皮草的需求还是能承担得起的。”

销售

羽绒皮草在实体店卖得更好

今年的“双11”刚刚过去,短短一天电商平台再创销售神话,在电商蓬勃发展的大势下,羽绒皮草类服饰也要随着这一波浪潮“触网”吗?

波司登服饰公司江苏大区经理胡朋告诉记者,电商与线下实体店销售价格几乎是一致的,只有非常个别的款式,因为参加线下的个别促销活动,而比线上略微便宜一些。波司登是全国最大的羽绒服生产厂家,从波司登的全国销售情况来看,去年电商的销售额只占整个市场的5%,全国1万多家实体店的销量占据了绝对优势。胡朋分析认为,这与波司登的全国实体店数量众多有很大关系。此外,羽绒服是一种功能性较强的服装,消费者除了注重其美观外,更注重其穿着的体验。此外,实体店的售后、退换等服务都要比线上更为便捷。

资深的皮草经销商老王对此也颇有体会,他表示,自己暂时不会考虑“触电”销售皮草服装,他解释说,“虽然网上也有做皮草服装的,但是相对于生产厂家来说,依然是极少数。网上照片呈现出来的模特穿着效果,并不一定就是自己的上身穿着效果,尤其是皮草类的服装,每个人穿出来的气质都会大不相同,所以更需要试穿。而且皮草价格高昂,在网上购买,仅凭图片根本无法辨别皮草品质的真伪和好坏。在线下实体店,购买除了能有试穿的体验,退换等售后服务也好得多。”

金盛控股集团旗下家居百货连锁集团副总裁包燕丽对互联网的冲击有深刻的感受,“太平商场就像羽绒服类的实体销售大平台,全国知名的羽绒服品牌及流行的主打款式全部都有销售,沿袭十几年的销售模式在南京乃至全国都有绝对优势。”她表示,零售企业在电商的强烈冲击下,转型和提升自己是寻求出路的突破口。金盛集团推出零售百货产业化平台运作,区域化集中管理,门店连锁经营的新发展模式,围绕社区客群,把客户服务好,形成社区生活圈。

目前皮草行业在互联网这个环境里面还没有自己的声音,这可能会为皮草行业以后发展带来挑战。专家指出,企业需要通过品牌建设,不断提升皮草品牌的市场知名度和影响力;同时还要更大程度集聚吸引设计和创意人才,通过人才的聚集提升产业竞争力,尤其是要整合产业资源,形成优秀创意人才的集聚,以此提升整个产业的形象。



每年冬天,羽绒服T台都会走进商场 CFP供图